

説得に果たす否定的思考および肯定的思考の役割

深田博己

A role of negative and positive thoughts to persuade

Hiromi Fukada

The purpose of this study was to investigate a role of negative and positive thoughts to persuade. Two experimental conditions (negative and positive thought conditions) were set. Immediately after the persuasion, subjects were instructed to think negatively or positively about the preceding persuasive message. In addition, a control condition was set where subjects were neither presented the persuasive message nor instructed to think. Subjects were 111 university students. 37 students were randomly assigned to each of three conditions. Experimental manipulation and measurements of dependent variables were conducted using three kinds of booklets. The result showed that negative thought instruction produced less cognitive attitude change toward the advocated position than positive thoughts instruction. It was clarified that negative thought instruction, compared to positive thought instruction, brought resistance to persuasion. The findings in this study suggested that persuasion-inhibiting effect of a forewarning may be mediated by an increase of negative thoughts and a decrease of positive thoughts.

Key words: persuasion, resistance to persuasion, thought, negative thought instruction, positive thought instruction

キーワード：説得，説得への抵抗，思考，否定的思考指示，肯定的思考指示

問 題

説得に及ぼす警告 (warning) の効果を扱う研究領域で，事前警告 (forewarning) が警告と同一視されてきたことは過去の展望論文から明白である (Benoit, 1998; Papageorgis, 1968; Qwinn & Wood, 2004; 上野, 1983; Wood & Quinn, 2003)。事前警告を警告と同一視するこうした立場に対して，深田 (2005) は，警告には事前警告と事後警告 (afterwarning) が存在すると主張し，事前警告と同様に事後警告も説得への抵抗を生じさせると指摘した。

事前警告と事後警告の効果を対比的に検討した最初の研究は Kiesler & Kiesler (1964) であった。彼らは、事前警告は説得への抵抗を生じさせるが、事後警告はそうした効果を生じさせないと報告した。Kiesler & Kiesler (1964) の研究以後の約 30 年間、説得に及ぼす事後警告の効果が検討されることはなかった。約 30 年後、事後警告の現実的有用性に注目した深田・有倉 (1992) は、事前警告が説得抑制効果をもつのに対し、事後警告が説得促進効果をもつことを発見した。このように、Kiesler & Kiesler (1964) と深田・有倉 (1992) の両研究は、事後警告が説得抑制効果をもつであろうという予想に反する結果を見出している。しかし、両研究には次のような実験手続き上の決定的な問題点が内在していた。すなわち、事前警告を呈示してから説得メッセージを呈示するまでの間に、被験者は後続の説得に関して考える時間を与えられていたが、事後警告を呈示してから説得効果を測定するまでの間に、被験者は考える時間を与えられていなかった。警告が説得への抵抗を生じさせる最も有力な媒介過程は説得への反論の生起であると仮定されるにもかかわらず、事前警告条件では後続の説得に対する予期的反論を考える時間が確保されていたが、事後警告条件では先行の説得に対する遡及的反論を考える時間が確保されていなかった。事前警告条件と事後警告条件におけるそうした思考時間の存否の決定的な違いが、事前警告の説得抑制効果と事後警告の説得への無効果あるいは説得促進効果という違いを生む原因になったと推測される。Kiesler & Kiesler (1964) と深田・有倉 (1992) の両研究に共通する実験手続き上の決定的な問題点に気づいた深田 (1999) は、実験手続きを改善することによって、事後警告が遡及的反論の生起を媒介にして、説得抑制効果をもたらす可能性を証明した。

また、二段階説得における単独事後警告の効果と二重事後事前警告の効果と比較した深田 (2004) は、二重事後事前警告と同程度に、単独事後警告が偽装説得への抵抗効果を生じさせることを実証した。二段階説得とは、真の目的を隠蔽し、偽りの目的を掲げて第一段階の説得（偽装説得）を行う、偽装説得によって説得された受け手に対して、隠蔽していた第二段階の真の説得（隠蔽説得）を行うことを指す。第一段階の偽装説得の後で呈示される、先行偽装説得に対する事後警告が単独事後警告である。そして、第一段階の偽装説得の後で呈示される、先行偽装説得に対する事後警告と第二段階の後続隠蔽説得に対する事前警告の併用が二重事後事前警告である。深田 (2004) でも、遡及的反論が単独事後警告の説得抑制効果を媒介する有力な生起機制であることが証明された。

ところで、深田 (1999) は、事後警告の説得抑制効果を証明し、その生起機制を解明するために 2 つの実験を遂行した。実験 1 では、事後警告後から説得効果測定までの時間的遅延が説得における事後警告効果に及ぼす影響を検討した。特に、その時間的遅延中（待機時間中）に事後警告が自発的思考としての遡及的反論を生じさせるかどうか、また、その遡及的反論が事後警告による説得抑制効果を媒介するかどうかを検討した。事後警告の説得抑制効果は事後警告後一説得効果測定前に時間的遅延がある場合に顕著に出現するであろうと予想されたが、態度レベルでの説得効果に対して事後警告要因と時間的遅延要因の影響を確認できなかった。しかし、時間的遅延有群では、事後警告が先行呈示された説得に対する否定的思考を増加させるとともに、心理的リアクタンスを増加させ、源泉評価を低減させることが示された。実験 1 は、事後警告を呈示されてから考えるための時間が与えられる場合には、遡及的反論が生起することを実証した。実験 2 では、事後警告呈示

から説得効果測定までに時間的遅延が存在する場合に、説得話題に関する思考の指示あるいは妨害が事後警告の説得抑制効果に及ぼす影響を検討した。実験2の結果は、事後警告が態度レベルで説得抑制効果をもつことを明らかにした。思考指示群では、予想通り事後警告が否定的志向の増加や源泉の評価低減といった心理過程レベルでの説得への潜在的抵抗を生じさせていたが、予想に反して、事後警告の態度レベルでの説得抑制効果は、思考指示群ではなく、思考妨害群で顕著であった。こうした結果に対して、説得話題に関する思考を指示した場合でさえ、事後警告が肯定的思考を上回る否定的思考を生じさせることに失敗したためであろうという解釈が提案された。

事後警告の説得抑制効果の生起機制を思考の視点から究明するためには、深田(1999)の思考指示条件を更に一步進めて、思考の方向性を含めて提示する条件(肯定的思考指示条件や否定的思考指示条件)を設定することによって、思考の果たす役割を確認する必要がある。

本研究の目的は、説得後から説得効果測定前までの時間的遅延が存在する場合に、説得話題に関する思考指示の説得に及ぼす効果が、指示される思考方向によってどのように影響されるかを検討することである。その際、否定的思考指示は、肯定的思考指示に比べて、説得効果を抑制するであろうと予想される。なお、本研究は、もともと深田(1999)の実験3として実施したが、紙数制限のため深田(1999)で報告できなかった実験である。

方 法

1. 実験計画と被験者

独立変数は思考方向指示要因(肯定的思考指示と否定的思考指示)の1被験者間変数であり、事後測定法を使用した。また、態度測定のみを行う統制群を用意した。

被験者は大学生111人であり、2実験条件と1統制条件のそれぞれに対して37人(男性14人、女性23人)が無作為に配置された。小冊子の無作為配付によって、被験者の無作為配置を行った。

2. 実験手続き

実験操作、説得メッセージの提示、従属変数の測定は小冊子によって行った。雑誌記事に対する印象調査という実験設定にした。

(1) 小冊子の構成

1) 実験群

実験群の小冊子の構成は、①教示(表紙)、②説得メッセージ(第1～第2ページ)、③思考方向指示操作と思考測定(第3～第4ページ)、④従属変数の測定(第5～第6ページ)、⑥白紙(裏表紙)の順であった。

2) 統制群

統制群の小冊子の構成は、①教示(表紙)、②フィラー・メッセージ(第1～第2ページ)、③クロスワードパズル(第3～第4ページ)、④フィラー質問と態度測定(第5～第6ページ)、⑥白紙(裏表紙)の順であった。

3) 実験時間

なお、実験は3つのパートに分かれており、所用時間は、パート1（上記の②）が4分間、パート2（③）が10分間、パート3（④）が約5分間であった。

(2) 教示

雑誌記事に対する印象調査であること、限られた時間内に記事を通読したときの印象を調べる調査であること、種類の異なる調査を同時進行で実施するので、回答時間を統一するために、調査者の説明や指示に従って進行することを、口頭と小冊子の表紙の両方で被験者に教示した。調査の進行については、小冊子の表紙を用いて次のような教示を与え、口頭で若干の補足説明を加えた。遅延有群と統制群に対しては、調査が3つのパートに分かれていて、調査者の合図に従ってパート1からパート2、さらにパート3へ進み、所要時間はそれぞれ、4分間、5分間、約10分間であると知らせた。遅延無群に対しては、調査者の合図にしたがってパート1（4分間）からパート2およびパート3（連続で約15分間）へ進むことを知らせた。この教示内容は、深田（1999）の実験1および実験2と同一であった。

(3) 説得メッセージ

説得話題は「大学の成績評価」で、実験群の説得メッセージは、「大学における授業と評価を考える」という見出しのついた約1,500字の印刷メッセージであり、成績評価を厳しくすることを唱導するものであった。なお、統制群では、「CMタレントで不況を考える」という見出しのついた約1,500字のフィラー・メッセージを使用した。メッセージの源泉に関しては、ある雑誌に載っていた記事であるという抽象的な情報のみを示した。実験群と統制群のいずれに対しても、4分間の間メッセージを黙読するように求めた。なお、この説得メッセージは、深田（1999）の実験2と同一であった。

(4) 思考方向指示操作

肯定的思考指示群に対しては、記事の主張に賛成し肯定する立場に立って「大学における授業と評価」の問題について考え、思い浮かんだ賛成論や肯定的、好意的な考え（意見、判断など）をすべて箇条書きするように求めた。また、否定的思考指示群に対しては、記事の主張に反対し否定する立場に立って「大学における授業と評価」の問題について考え、思い浮かんだ反対論や否定的、非好意的な考え（意見、判断など）をすべて箇条書きにするように求めた。なお、統制群に対しては、クロスワードパズルを解くように求めた。このクロスワードパズルは、深田（1999）の実験2の思考妨害条件で使用したものをを用いた。

3. 従属変数

以下の思考、態度、源泉評価、心理的リアクタンスの測定項目および測定手続きは、深田（1999）の実験2と全く同じであるので、深田（1999）の実験2と同様に得点化したものを分析に使用する。

(1) 思考

事後警告後一説得効果測定前の位相における思考に関して、記事を読み終えてから今までの5分間に、先程の記事についてどのような意見や感想が浮かんだかを、ソート・リスティング法で測定した。ソート・リスティング法を用いた思考の測定手続きは次の通りであった。まず、頭の中に浮かんだ意見や感想の内容を思い出して、すべてを箇条書きにするように求めた。次に、箇条書きし

たそれぞれの意見や感想が、記事の主張内容に対して賛成の（肯定的、好意的）立場を取る場合は“+”を、反対の（否定的、非好意的）立場をとる場合は“-”を、そのどちらでもない場合は“0”を、箇条書き欄の末尾に用意した（ ）内に記入させた。さらに“+”“-”をつけたそれぞれの意見や感想の強さを3段階（非常に強い賛成・反対が3，わりと強い賛成・反対が2，弱い賛成・反対が1）で評定させ、箇条書き欄の末尾に用意した〔 〕内に評定値を記入させた。“+”あるいは“-”の合計数を肯定的思考数あるいは否定的思考数と呼ぶ。深田（1999）の実験・1の結果より、こうした思考数を分析に使用することの妥当性が示されたので、本研究では肯定的思考数と否定的思考数を分析に利用する。

(2) 態度

説得話題に対する態度を以下の4項目の質問によって測定した。「日本の大学では試験やレポートの評価があまい」および「日本の大学では試験やレポートの回数が少ない」という意見に対する賛否度を7段階で回答させた。また、「日本の大学でも試験やレポートの評価をもっと厳しくすべきである」および「日本の大学でも試験やレポートをもっと多く課すべきである」という意見に対する賛否度を7段階で回答させた。唱導方向の極の反応に7点を与え、1～7点で得点化した。前者2項目と後者2項目を区別するために、便宜上前者を認知的態度（現状認識に対する賛否）、後者を感情的態度（制度変更・対策に対する賛否）とし、それぞれ2項目の得点の項目平均を認知的態度得点、感情的態度得点とする。

(3) 源泉評価

記事を書いた人や記事の内容に対する評価を、「信頼できる—信頼できない」「親しみを感じる—親しみを感じない」「好感がもてる—好感がもてない」の3項目について7段階（1～7点）で評定させ、肯定的な評価の極に7点を与えて得点化した。これら3項目の得点の項目平均を源泉評価得点(a)とする。また、「専門的である—専門的でない」の1項目について、肯定的評価の極に7点を与えて得点化し、源泉評価得点(b)とする。

(4) 心理的リアクタンス

記事を読んだ気持ちを「反発を感じる—反発を感じない」の1項目について、7段階（1～7点）で評定させ、反発大の極の反応に7点を与えて得点化した。

結 果

1. 態度

実験条件と統制条件における認知的態度得点と感情的態度得点を表1に示した。

認知的態度得点に関して、統制条件を含めた1要因3水準の分散分析を行ったところ、条件差は有意 ($F(2,108)=18.25, p<.001$) であった。多重比較 (Tukey の HSD テスト) の結果、3条件間に全て5%水準で有意差が存在し、認知的態度得点は、肯定的思考指示条件、否定的思考指示条件、統制条件の順に大きいことが判明した。

感情的態度得点に関して、同様の分散分析を行ったところ、条件差は有意 ($F(2,108)=7.54,$

$p<.001$)であった。多重比較の結果、肯定的思考指示条件および否定的思考指示条件と統制条件との間に有意差がみられ、感情的態度得点は、実験条件の方が統制条件よりも大きいことが示された。

2. 思考

肯定的思考指示は肯定的思考を、否定的思考指示は否定的思考を生じさせており、実験操作は成功した。ところで、肯定的思考指示条件で生じた肯定的思考数($M=5.57$)と否定的思考指示条件で生じた否定的思考数($M=5.03$)はほぼ同数であり、両思考数の間に差はみられなかった。

3. その他の従属変数

心理的リアクタンス得点、源泉評価得点(a)、源泉評価得点(b)に関しては、肯定的思考指示条件と否定的思考指示条件の間にいずれも有意差はみられなかった(表2参照)。

考 察

肯定的思考指示は説得話題に関する肯定的思考を、否定的思考指示は否定的思考を生じさせた。これは、深田(1999)の実験2の思考指示群において生じた肯定的思考数あるいは否定的思考数と比較した場合でも、明らかに多いことがわかる。こうした説得メッセージ呈示後の思考方向指示は、説得効果に対して大きな影響を及ぼしていた。すなわち、感情的態度に関しては、肯定的思考指示条件と否定的思考指示条件との間に唱導方向への態度変容量に差は認められなかったものの、認知的態度に関しては、唱導方向への態度変容量は肯定的思考指示条件の方が否定的思考指示条件よりも大きかった。このように、説得メッセージに接した直後に、説得話題について指示する思考の方

表1 認知的態度と感情的態度

	肯定的思考指示	否定的思考指示	統制
認知的態度	5.42 (0.82)	4.78 (1.15)	3.88 (1.27)
感情的態度	4.14 (1.50)	3.65 (1.41)	2.81 (1.54)

注) 表内の数値は平均, ()内は標準偏差

表2 思考数, 心理的リアクタンス, 源泉評価(a)(b)

	肯定的思考指示	否定的思考指示
肯定的思考数	5.57 (2.40)	—
否定的思考数	—	5.03 (1.55)
心理的リアクタンス	4.19 (1.90)	4.35 (1.65)
源泉評価 (a)	3.57 (1.42)	3.35 (1.51)
源泉評価 (b)	3.53 (1.11)	3.36 (1.21)

注) 表内の数値は平均, ()内は標準偏差

向によって、説得効果が影響を受けることが実証された。本研究で得られた結果から、もし事後警告が説得話題に関する否定的思考を増加させたり、肯定的思考を減少させたりするならば、事後警告はそうした思考を媒介にして、説得効果を減少させるであろう、という仮定が成立しうると解釈できる。

要 約

本研究の目的は、説得抑制効果に果たす否定的思考および肯定的思考の役割を解明することであった。説得直後に、被験者に説得メッセージに関して否定的思考をするように指示する否定的思考指示条件と肯定的思考をするように指示する肯定的思考指示条件を設けた。また、説得メッセージも呈示されず、思考も指示されない統制条件を設けた。被験者は大学生 111 人であり、3 条件のそれぞれに対して 37 人ずつ無作為に配置された。実験操作と従属変数の測定は、3 種類の小冊子によって行った。肯定的思考指示は、否定的思考指示に比べて、唱導方向へのより大きい認知的態度変化を生じさせた。すなわち、肯定的思考指示に比べて、否定的思考指示が説得への抵抗を生じさせることが解明された。本研究の結果から、事後警告の説得抑制効果は、否定的思考の増加と肯定的思考の減少によって媒介される可能性があると示唆された。

引用文献

- Benoit, W. L. 1998 Forewarning and persuasion. In M. Allen & R. W. Preiss (Eds.), *Persuasion: Advances through meta-analysis*. Cresskill, NJ: Hampton Press. Pp.139-154.
- 深田博己 1999 説得に及ぼす事後警告の効果とその生起機制 広島大学教育学部紀要 第一部 (心理学), 48, 79-88.
- 深田博己 2004 二段階説得に対する単独事後警告と二重事後事前警告の効果 広島大学心理学研究, 4, 31-41.
- 深田博己 2005 説得への抵抗における警告の役割 心理学評論, 48, 61-80.
- 深田博己・有倉己幸 1992 説得に及ぼす事前警告と事後警告の効果 広島大学教育学部紀要 第一部 (心理学), 41, 41-47.
- Kiesler, C. A., & Kiesler, S. B. 1964 Role of forewarning in persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 547-549.
- Papageorgis, D. 1968 Warning and persuasion. *Psychological Bulletin*, 70, 271-282.
- Quinn, J. M., & Wood, W. 2004 Forewarnings of influence appeals: Inducing resistance and acceptance. In E. S. Knowles & J. A. Linn (Eds.), *Resistance and persuasion*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. Pp.193-213.
- 上野徳美 1983 説得的コミュニケーションにおける予告の効果に関する研究 実験社会心理学研究, 22, 157-166.

Wood, W., & Quinn, J. M. 2003 Forewarned and forearmed? Two meta-analytic syntheses of forewarnings of influence appeals. *Psychological Bulletin*, 129, 119-138.